

EL FRACASO DE LAS TENTATIVAS EXPORTADORAS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ARGENTINA ENTRE 1960 Y 1976

HARARI, Ianina*

Resumen: En este artículo analizamos las primeras experiencias de exportación de la industria automotriz argentina que se realizaron entre la década del '60 y principios de los '70. Para ello tomamos en consideración tanto la política gubernamental como la estrategia empresarial y nos centramos en las determinaciones económicas que impedían que las mismas prosperen. Encontramos que el fracaso de las tentativas exportadoras se ha encontrado relacionado, principalmente, con el problema de los costos internos dados por la escala de producción de las firmas locales y su baja productividad. Para analizar este problema, realizamos una comparación con la industria a nivel mundial y, en especial, con Brasil, el principal competidor regional.

Title: *The failure of the attempts at exporting automotive in Argentina between 1960 and 1976*

Abstract: This article examines the early experiences of Argentina automotive export industry at the '60s and early '70s. We consider both government policy and business strategy and focus on the economic determinations that prevented them thrive. We found that the failure of the attempts to export were associated mainly with the problem of internal costs given by the scale of production of local firms and its low productivity. To analyze this problem, we make a comparison with industry worldwide, especially with Brazil, the main regional competitor.

Keywords: Industria automotriz – Exportaciones – Argentina – Competitividad

Automotive industry – Exports – Argentine – Competitiveness

JEL Codes:

1. Introducción

La década del '60 marcó la expansión de la industria automotriz a nivel mundial. En Argentina, en 1959, se promulgó el Decreto 3639, que establecía el Régimen de Promoción de la Industria Automotriz. La búsqueda de radicación de capitales, era parte de una estrategia para solucionar el problema de abastecimiento ante el crónico déficit de la balanza de pagos. Sin embargo, según Sourrouille (1980) las firmas que se instalaron en la rama automotriz no contribuyeron a solucionar este problema. Por ello, a comienzos de la década del '70, el gobierno intentó propiciar las exportaciones. Por otro lado, para las empresas, el mercado interno comenzaba a quedar chico. Por este motivo, en todo el mundo las compañías trasnacionales buscaron la ampliación de mercados. El desarrollo centrado en el mercado interno dedicado exclusivamente a la sustitución de importaciones y la ausencia de iniciativas suficientes que propiciaran una expansión de las exportaciones ha sido indicado como uno de los principales problemas del sector.

La exportación fue una alternativa planteada en el período para ampliar el mercado. Jorge Schvarzer (1996) señala que, aunque desde el estado se intentó fomentar las exportaciones, las terminales se oponían porque en general los contratos con las matrices le impedían vender en mercados externos. Por el contrario, Rhys Jenkins (1985), muestra

* Ianina Harari, IIGG/Conicet, ianinaharari@yahoo.com.ar. Larrea 315, 3º12, Ciudad autónoma de Buenos Aires, Argentina. 4951-4328

en su trabajo que las grandes empresas, como Ford, habían tenido a comienzos de los '70 la política de incentivar las exportaciones de sus filiales. Sin embargo, en aquellos países donde esta posibilidad no prosperó fue en aquellos cuyo mercado interno era pequeño, como el argentino.

En este artículo repasaremos los intentos de exportación de la industria automotriz argentina en la década del '70 y los límites que la industria automotriz argentina tuvo para concretar una estrategia exportadora. Creemos que los mismos se relacionan con el carácter chico y tardío del capitalismo local, lo cual impidió la mayor expansión de la rama automotriz en el ámbito nacional. Las limitaciones que se observan para ese momento, continúan vigentes por lo cual, como veremos, la participación argentina en el comercio mundial de automóviles se mantiene en una posición marginal.

2. La estrategia exportadora

La política de incentivo a la instalación de empresas automotrices fue seguida luego de la Segunda Guerra Mundial por gran parte de los países que anteriormente se abastecían mediante importaciones (Baranson, 1971). Países similares a la Argentina, como Brasil y México, impusieron restricciones a la importación hacia la década del '60. Para ganar estos mercados, las terminales se vieron obligadas a instalar plantas en el exterior. Evidentemente, el tamaño del mercado argentino resultó atractivo para el capital que decidió invertir en el país. Si bien representaba una fracción chica respecto al estadounidense, no se encontraba entre los menores del mundo. Además, la cantidad de automóviles por habitante tampoco era despreciable. En el siguiente cuadro puede verse la magnitud del mercado argentino en relación a los países más grandes y a los de menores dimensiones.

Cuadro n° 1. Parque automotor por país, en unidades, 1965

1965	Parque automotor	Habitantes por auto
Estados Unidos	90.370.182	2,2
Alemania Occidental	10.714.746	5,3
Inglaterra	10.958.533	5,1
Japón	6.300.020	15,5
Francia	10.687.820	4,6
Italia	6.141.700	8,4
Brasil	1.979.852	41,1
Argentina	1.517.460	14,8
España	1.194.520	26,5
México	1.190.504	34,4
India	715.500	659,2
Venezuela	550.256	15,9
Portugal	366.433	25
Colombia	256.596	69,3
Chile	192.447	44,5
Grecia	176.589	48,2
Bolivia	30.130	122,7
Congo	11.500	71,8

Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico de 1967*.

En la rama automotriz existe, además, una razón de mayor peso para la radicación de plantas que es el costo del transporte. Dada un determinado tamaño y distancia del centro de consumo, resultaba económicamente conveniente instalar allí una planta de ensamblado. El transporte de un automóvil terminado resulta más oneroso que el de las piezas sin ensamblar por una cuestión de espacio del flete.¹

Por lo tanto, la instalación de una planta armadora puede resultar una ventaja frente a competidores que exportan automóviles terminados, siempre que se alcance un cierto volumen de producción.

“El montaje de vehículos completos, enviados en forma desarmada del país de origen, sólo supone un aumento moderado de los costos. En realidad, a partir de un cierto volumen mínimo de producción, muchas veces resulta económicamente ventajoso descentralizar las factorías de montaje, localizándolas cerca de los mercados de consumo. Ahora bien, hay que tener en cuenta que, dados los reducidos volúmenes de producción con que trabajan incluso las mayores fábricas establecidas actualmente en los países en desarrollo, los vehículos armados en el extranjero, a base de unidades completamente desmontadas resultan más caros (del 3 al 10 por 100 más) que los vehículos ensamblados totalmente en el país exportador. Es cierto que en el primer caso se ahorra del 30 al 40 por 100 en los gastos de transporte debido al mayor costo de la protección contra la oxidación y del embalaje a prueba de daños durante el transporte.” (Baranson, 1971)

La exportación fue una alternativa planteada en el período para ampliar el mercado. Schvarzer (1996) señala que, aunque desde el estado se intentó fomentar las exportaciones, las terminales se oponían porque en general los contratos con las matrices le impedían vender en mercados externos.

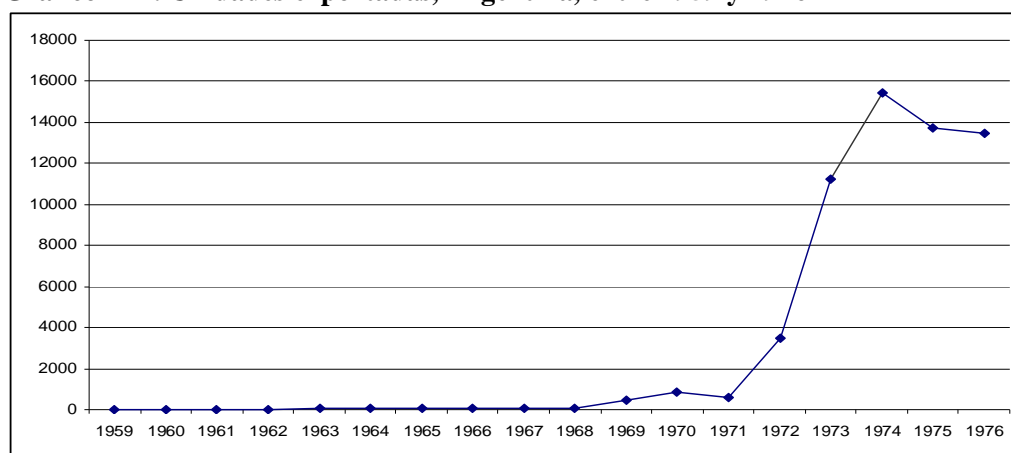
Por el contrario, Rhys Jenkins (1985), muestra en su trabajo que las grandes empresas, como Ford, habían tenido a comienzos de los '70 la política de incentivar las exportaciones de sus filiales. Sin embargo, en aquellos países donde esta posibilidad no prosperó fue en aquellos cuyo mercado interno era pequeño, como el argentino.

Efectivamente, las terminales extranjeras radicadas en el país buscaron exportar, aunque las cifras de exportación fueron bajas en el período, no superando el 7% de la producción. En su balance de 1963, IKA anuncia su pretensión de comenzar a insertarse en mercados externos:

*“Se busca expandir las ventas para obtener volúmenes de producción congruentes con la rentabilidad óptima de su estructura fabril. Se dispuso la creación de una nueva organización para la promoción de esos mercados y la coordinación con Kaiser Jeep Corporation, Regie Nationale des Usines Renault y American Motors Corporation”.*²

¹ADEFA: *Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz*, 1969, Tomo I, Primera parte, I. 1, p.19.

² Industrias Kaiser Argentina: *Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1963*, Buenos Aires, 1963

Gráfico n° 1. Unidades exportadas, Argentina, entre 1959 y 1976

Fuente: ADEFA, anuarios estadísticos, años 1966-1977.

Cuadro n° 2. Porcentaje de exportaciones sobre la producción, Argentina, 1959-1976

Año	Producción	Exportación	Porcentaje de exportación sobre producción
1959	32.952	1	0,00
1960	89.338	1	0,00
1961	136.188	2	0,00
1962	129.880	8	0,01
1963	104.899	33	0,03
1964	166.483	86	0,05
1965	194.536	88	0,05
1966	179.453	35	0,02
1967	175.318	58	0,03
1968	180.976	76	0,04
1969	218.590	459	0,21
1970	219.599	849	0,39
1971	237.640	601	0,25
1972	268.593	3.493	1,30
1973	293.742	11.214	3,82
1974	286.312	15.443	5,39
1975	240.036	13.741	5,72
1976	193.517	13.442	6,95

Nota: Elaboración propia en base a ADEFA, anuarios estadísticos, años 1966-1977.

Cuadro n° 3. Exportaciones de Argentina, unidades completas por destino, en dólares, entre 1973 y 1976

País	1971	1972	1973	1974	1975	1976	Total del período	Porcentaje sobre total exportado
Bolivia	84.192	1.654.680	2.805.236	6.070.352	5.952.186	5.018.840	21.585.486	7,00
Brasil	3.250	21.853	19.086	46.651	10.556	1.865.391	1.966.787	0,64
Colombia		12.045	3.831	66.988	21.239	18.789	122.892	0,04
Chile	275.136	9.734.010	28.378.172	23.857.961	26.363.316	20.079.568	108.688.163	35,23
Ecuador		82.196	763.421	632.230	168.310	18.511	1.664.668	0,54
México		3.271	9.212	14.103	6.117	5.337	38.040	0,01
Paraguay	146.748	578.772	3.897.534	4.395.192	2.227.500	1.856.815	13.102.561	4,25
Perú		4.769.484	10.778.738	587.122	356.434	54.140	16.545.918	5,36
Uruguay	2.812.698	492.845	896.890	879.708	763.131	352.018	6.197.290	2,01
Venezuela	3.250	5.616		5.339	487.624	9.213	511.042	0,17
Total ALALC	3.325.274	17.354.772	47.552.120	36.555.646	36.356.413	29.278.622	170.422.847	55,24
Costa Rica		134.965	1.179.081	370.072	17.243	2.965	1.704.326	0,55
Cuba				28.078.804	45.085.043	50.706.535	123.870.382	40,15
El Salvador		52.604	438.932	375.409	97.175		964.120	0,31
España	3.250	7.790	10.843	11.567	9.518	12.475	55.443	0,02
EE.UU.		40.054	59.429	54.168	112.937	66.843	333.431	0,11
Francia		18.776	23.548	16.284	84.471	47.365	190.444	0,06
Guatemala		88.731	548.218	1.130.888	96.777	29.000	1.893.614	0,61
Honduras		2.363	878.557	772.012	163.545	9.175	1.825.652	0,59
Nicaragua		2.636	936.574	938.690	50.293		1.928.193	0,63
Panamá			893.869	988.941			1.882.810	0,61
Otros		87.986	779.134	1.838.942	547.968	181.789	3.435.819	1,11
TOTAL fuera ALALC	3.250	436.178	5.748.185	34.575.777	46.264.970	51.056.147	138.084.507	44,76
TOTAL	3.328.524	17.790.950	53.300.305	71.131.423	82.621.383	80.334.769	308.507.354	

Fuente: ADEFA: anuarios estadísticos, años 1971 a 1977.

Las ventas al extranjero no sólo estaban constituidas por unidades terminadas, sino también por partes y unidades desarmadas. Citröen, por ejemplo, exportó en 1965 piezas a Chile por 170.103 dólares.³ Entre 1971 y 1972, Ford realizó exportaciones a Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.⁴ General Motors exportó en 1970 a Chile, Uruguay y Venezuela un total de 1.148.700 dólares. En 1971, la cifra aumentó a 2.664.000 dólares por ventas a los mismos destinos, a los que se agregó Sud África. En 1972, se vendieron mil unidades del modelo Chevy, para taxis, a Chile.⁵ Por su parte, Chrysler exportó, en 1972, 320 unidades tanto armadas como CKD. De ellas, 188 fueron para Uruguay, 123 para Chile y el resto a otros países Latinoamericanos. También se exportó a España 4150 carrocerías y 450 escuadras de soporte de Dodge, 1500 cigüeñales y México, 1300 carburadores a Sudáfrica y 1600 motores, cardanes y cajas desarmadas a Brasil.⁶ Renault fue la empresa que mayor éxito tuvo en las ventas al exterior. En parte, esto se debía a que exportaba piezas a su planta de Chile. La firma también empezó a exportar vehículos desarmados a Uruguay, donde contaba con una planta armadora, y algunas

³ Citröen Argentina: Memoria y balance general correspondiente al 8° ejercicio económico cerrado el 31 de diciembre de 1964, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, n° 3137, Bueno Aires, 21/6/1965.

⁴ Servicio de Prensa y publicaciones del Ministerio de Hacienda y Finanzas: *Información Económica de la Argentina*, n° 53, Buenos Aires, septiembre de 1972.

⁵ Servicio de Prensa y publicaciones del Ministerio de Hacienda y Finanzas: *Información Económica de la Argentina*, n° 55, Buenos Aires, noviembre de 1972.

⁶ Servicio de Prensa y publicaciones del Ministerio de Hacienda y Finanzas: *Información Económica de la Argentina*, n° 54, Buenos Aires, octubre de 1972.

unidades del Torino armadas a Paraguay.⁷ En 1972, además, exportó matrices y herramental a Rumania.⁸

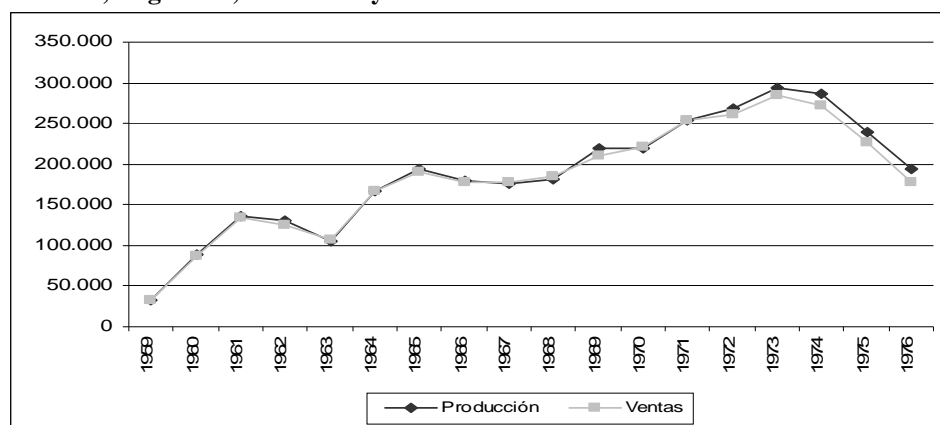
Cuadro n° 4. Exportaciones de IKA-Renault en el ejercicio 1972-1973, Vehículos desarmados (CKD) y armados, en unidades

País	CKD	Vehículos
Chile	2800	1029
Uruguay	340	34
Paraguay	-	56
Venezuela	960	-
Otros ALALC	-	43
Otros	-	5
Total	4100	1167

Fuente: IKA-Renault: *Memoria y balance general del ejercicio cerrado al 30/6/1973*.

Las exportaciones de la industria automotriz fueron alentadas desde el Estado. En el régimen aprobado en 1971 se establece un sistema de reintegros del 50% a las exportaciones. En abril de 1974, el gobierno firmó un convenio de exportación a Cuba por 3 mil automóviles y 1500 camiones. El acuerdo fue suscripto por la empresa cubana Transimport y Ford Motor Argentina. Los vehículos vendidos fueron el modelo Falcón y los camiones F-7000 y la entrega se realizó a lo largo de 3 años.⁹ La idea que la empresa no podía exportar por algún tipo de impedimento de su matriz, se muestra falsa. Como vemos en los siguientes gráficos, las exportaciones permitieron a la industria complementar las ventas al mercado interno y colocar parte la producción excedente.

Gráfico n° 2. Producción y ventas del total de la industria en el mercado interno, en unidades, Argentina, entre 1959 y 1976



Fuente: ADEFA: *Anuario estadístico*, años 1966 a 1977

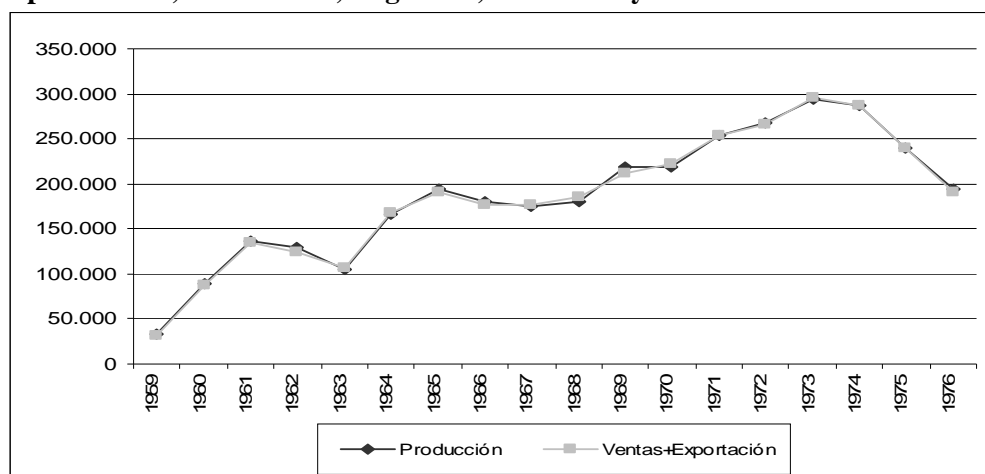
Si a las ventas en el mercado interno se agregan las exportaciones, se observa que la brecha entre las ventas totales y la producción se achica.

⁷ IKA-Renault: *Memoria y balance general del ejercicio cerrado al 30/6/1969*.

⁸ IKA-Renault: *Memoria y balance general del ejercicio cerrado al 30/6/1972*, en *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, n° 4531, 14/2/1973.

⁹ *Boletín semanal del Ministerio de Economía*, n° 29, Bs. As., 10/5/1974.

Gráfico n° 3. Producción y ventas del total de la industria al mercado interno más exportaciones, en unidades, Argentina, entre 1959 y 1976



Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico*, años 1966 a 1977

Sin embargo, el volumen de ventas no llega a ser tal que permita una recuperación de la producción, tal como podemos observar en el siguiente cuadro.

Cuadro n° 5. Producción, ventas en el mercado interno, exportación, ventas totales, diferencia entre ventas y producción y stock acumulado en Argentina entre 1959 y 1976

Año	Producción	Ventas	Exportación	Ventas+Exportación	Diferencia entre producción y ventas totales	Stock acumulado
1959	32.952	32.318	1	32.319	633	633
1960	89.338	87.722	1	87.723	1.615	2.248
1961	136.188	134.924	2	134.926	1.262	3.510
1962	129.880	124.439	8	124.447	5.433	8.943
1963	104.899	106.133	33	106.166	-1.267	7.676
1964	166.483	167.452	86	167.538	-1.055	6.621
1965	194.536	190.697	88	190.785	3.751	10.372
1966	179.453	177.339	35	177.374	2.079	12.451
1967	175.318	177.519	58	177.577	-2.259	10.192
1968	180.976	185.343	76	185.419	-4.443	5.749
1969	218.590	211.144	459	211.603	6.987	12.736
1970	219.599	220.746	849	221.595	-1.996	10.740
1971	253.237	253.723	601	254.324	-1.087	9.653
1972	268.593	261.796	3.493	265.289	3.304	12.957
1973	293.742	285.300	11.214	296.514	-2.772	10.185
1974	286.312	271.259	15.443	286.702	-390	9.795
1975	240.036	226.831	13.741	240.572	-536	9.259
1976	193.517	177.716	13.442	191.158	2.359	11.618

Nota: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico*, años 1966 a 1977.

3. Problema de costos y fracaso del liderazgo regional

El problema de los costos

Este leve crecimiento de las ventas al exterior era difícil de sostener en el tiempo. Una de las principales preocupaciones de las empresas eran los costos internos. Como argumenta Renault en su balance de 1974, el crecimiento de los mismos atentaban contra las incipientes exportaciones.

*“En cuanto a las exportaciones, la acción oficial dirigida a mercados escasamente explorados hasta el momento, abre promisorias posibilidades pero es necesario preservar el ingreso en pesos neto de dichas exportaciones, pues ese ingreso no ha aumentado y en cambio han subido considerablemente los costos hasta el punto de perjudicar seriamente la rentabilidad de esas exportaciones”.*¹⁰

Efectivamente, el problema de los costos afectaba a la industria nacional, que no contaba con una productividad a la altura de poder competir, al menos, en el mercado latinoamericano. Uno de los elementos que explican la baja productividad de las empresas radicadas en Argentina era que un volumen de producción como el que existía en el país no justificaba la utilización de la última tecnología disponible a nivel internacional. Para la época se calculaba que el volumen mínimo de producción para poner en funcionamiento una línea automotriz, con ensamblado y producción de motores, como sucedía en el caso argentino, era de 250 mil unidades anuales con la tecnología más avanzada de la época.¹¹ Pero en Argentina, ni siquiera el volumen total de la producción de todas las firmas establecidas en el país llegaba siquiera a esa escala mínima. Esta cifra sólo se alcanzó, y se superó levemente, entre los años 1972 y 1974, luego de los cuales sobrevino la crisis del sector.¹²

Es decir, que en la industria terminal argentina no resultaba económicamente viable la utilización de la tecnología más moderna disponible en aquel período (Baranson, 1971). Como ejemplo, en 1965, la empresa más chica del mercado norteamericano, American Motors, produce sólo en Estados Unidos 346.000 unidades, mientras que General Motors, la más grande, más de 5 millones.¹³ En el año 1965, mientras en Estados Unidos se producían 11.112.000 vehículos, en Argentina se fabricaron solo 196.800 (Baranson, 1971)¹⁴.

Por añadidura, la escala debía aumentar si se incorporaba la producción de piezas, debido a que estos procesos se encontraban más mecanizados que el ensamble de piezas para armar un motor o montar un automóvil, en donde la maquinaria utilizada era menor. En aquellas secciones donde la inversión en maquinaria era mayor, también lo era la escala necesaria para amortizarla. Un ejemplo de esto es el fresado de los cigüeñales, que requiere de varias operaciones complejas. El mismo era realizado en Estados Unidos con máquinas automáticas, mientras que en Argentina por el reducido volumen de producción se hacía con fresas manuales (Baranson, 1971).

¹⁰ IKA-Renault: *Memoria y Balance del ejercicio cerrado al 30/6/1974*.

¹¹ ADEFA: *Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz*, 1969, Primera parte. I. 1 p. 20

¹² ADEFA: *Anuario 2007*.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ Según el informe de ADEFA de 1966, la cifra para este año habría sido menor: 194.536 unidades.

“Las economías de escala son más pronunciadas en el estampado de metales y en la forja o fresado de piezas (procesos éstos en los que cabe utilizar equipos mecanizados o automatizados) que en el montaje o en las operaciones de acabado, trabajo cuyas necesidades de máquinas-herramientas y equipo industrial son mínimas.” (Baranson, 1971, p. 35).

Como explicaba Baranson en su informe sobre la industria automotriz, la menor escala de las empresas determinaba que la tecnología utilizada fuera más atrasada.

“En las fábricas destinadas a servir a un mercado interior limitado, estas técnicas más eficientes (mecanización y automatización) están descartadas de antemano, en razón precisamente del escaso volumen del mercado.” (Baranson, 1971, p. 34)

En un mercado que de conjunto supera levemente las 200 mil unidades, no sería racional instalar maquinarias para una producción como la que alcanzan las empresas en otro países. Por otro lado, las empresas contaban con capacidad ociosa con la maquinaria instalada, que rondaba el 40%,¹⁵ por lo cual traer equipos con mayor capacidad productiva hubiera sido antieconómico para ellas.

Como explica Juan Morrone, gerente de producción de Chrysler Argentina en este período, la elección de la tecnología utilizada dependía de criterios económicos derivados de la escala de producción que resultaba muy inferior a la de las plantas que utilizaban equipos más modernos:

*“Es una cuestión típicamente económica. No vas a traer una cosa más cara si con una más barata podés tener la misma utilidad o el mismo resultado. Las escalas de producción eran absolutamente diferentes. Acá las cosas eran de una magnitud que allá eran despreciables. En el año '67, '68, se hicieron algo así como 17 mil Coronados. Nosotros lo habíamos hecho en un año, era un triunfo. Un gerente de ingeniería de allá de ese entonces, nos dice que esa cantidad era lo que a ellos les había salido de la línea por errores. O sea, había sido descarte. Entonces, eso era una magnitud tan distinta que no permitía [la incorporación de tecnología más avanzada]. Tampoco tenía sentido traer una super máquina cuando después la utilización iba a ser del 5%. No tenía sentido”*¹⁶.

Por el contrario, Brasil, el mayor competidor que encuentra el país, contaba con una mayor productividad dada la escala de sus fábricas que operaban en un mercado interno mayor. En 1957 Brasil produce 30.542 autos; Argentina apenas supera la mitad con 15.635 vehículos fabricados.¹⁷ Esta diferencia se mantuvo durante la primera parte de la década del '60, pero tendió a incrementarse cada vez más a partir de fines de la década. Las ventas dentro del mercado brasileño crecían a mayor ritmo que en Argentina a lo que se le sumaba un incremento de las exportaciones desde principios de los '70 muy superior al de Argentina.

Argentina, sólo consigue exportar pequeñas cantidades, en especial, gracias a acuerdos gubernamentales con Chile y Cuba. Debido a la diferencia de mercado, las automotrices brasileras alcanzaron una escala mayor que Argentina. Por ejemplo, en 1974, Ford Brasil

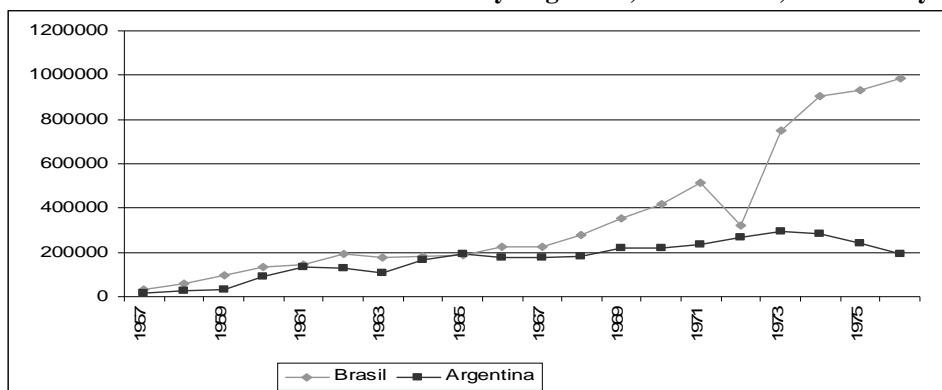
¹⁵ ADEFA: *Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz*, 1969, Primera parte, I. 4, p.3

¹⁶ Entrevista a Juan Morrone, ingeniero industrial, ex Gerente de Producto de Chrysler Argentina, realizada por la autora el 13/02/2011.

¹⁷ ADEFA: Anuario estadístico estadística, 1968 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: Anuario estadístico 2008.

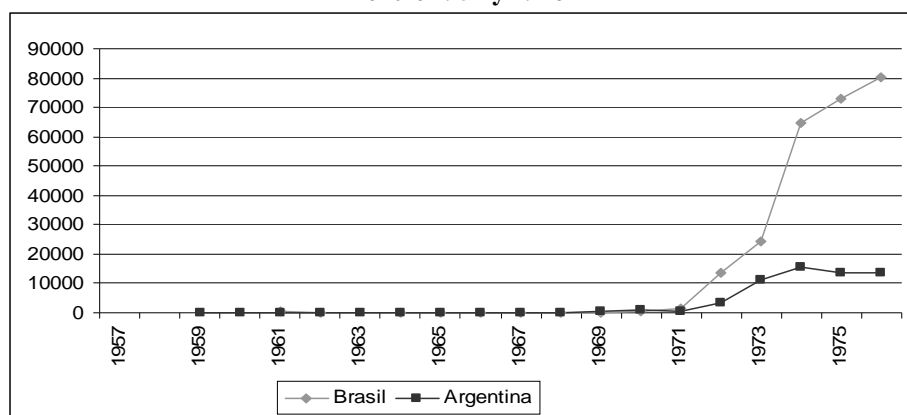
fabricaba 175.800 vehículos y General Motors 182.300, es decir que individualmente producían más de la mitad del total de Argentina que para ese año fue de unos 286.300 autos. La escala superior explica, en parte, los menores costos brasileiros. En 1965, para un camión ligero éstos eran en Brasil 1,7 y 1,6 veces mayor en México que en los Estados Unidos, mientras que en Argentina esa diferencia en contra ascendía a 2,5 veces (Baranson, 1971, p. 45). Como ejemplo, la firma Kaiser tenía mayores costos: mientras producir un Jeep le costaba 1723 dólares en Estados Unidos, en Argentina la cifra aumentaba a 3188. En el caso del Rambler, producirlo en Estados Unidos costaba 2256 dólares mientras que en Argentina 6423. La mayor escala permite un incremento de la productividad. Así, la producción de un obrero brasileño en 1975 era más del doble de la de un argentino: 8,8 autos por obrero contra 4,3 de Argentina.¹⁸

Gráfico n° 4. Producción de vehículos de Brasil y Argentina, en unidades, entre 1957 y 1976



Fuentes: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico*, años 1966 a 1976 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico* 2008.

Gráfico n° 5. Exportaciones de vehículos de Brasil y Argentina, en unidades, entre 1957 y 1976



Fuentes: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico*, años 1966 a 1976 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico* 2008.

¹⁸ Cálculos propios en base a Asociación de Fábricas de Automotores: Publicación estadística anual, 1966 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico* 2008.

Cuadro n° 6. Producción, exportación de Brasil y porcentaje de exportaciones sobre la producción, entre 1961 y 1976, en unidades

Año	Producción	Exportación	Porcentaje de exportación sobre producción
1961	145.584	380	0,26
1962	191.194	170	0,09
1963	174.191		0,00
1964	183.707	57	0,03
1965	185.187	129	0,07
1966	224.609	210	0,09
1967	225.487	35	0,02
1968	279.715	9	0,00
1969	353.700	25	0,01
1970	416.089	409	0,10
1971	516.964	1.652	0,32
1972	322.171	13.528	4,20
1973	750.376	24.506	3,27
1974	905.920	64.678	7,14
1975	930.235	73.101	7,86
1976	986.611	80.407	8,15

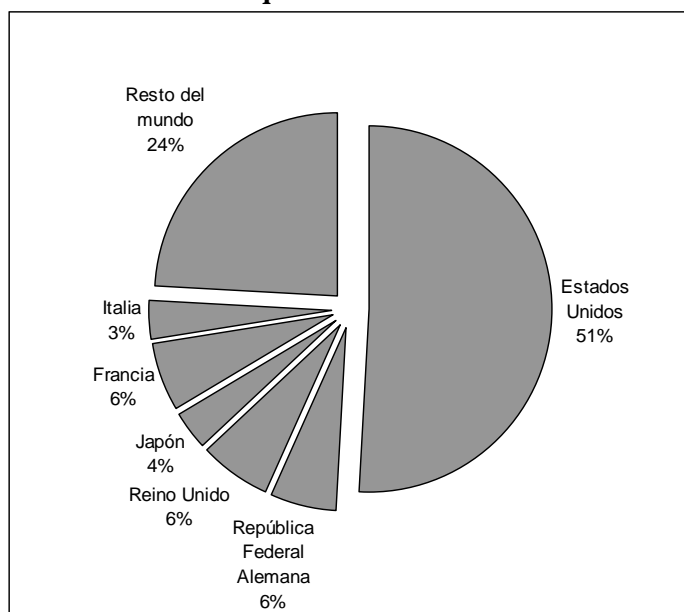
Fuente: Elaboración propia en base a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico 2008*.

Fracaso del liderazgo regional

Hacia fines de la década del '60 y sobre todo a partir de los '70, comienza a producirse la regionalización de los mercados. Como vimos en los '60 la tendencia en el mercado mundial era a la instalación de plantas para mercados nacionales. Pero a medida que la rama se desarrollaba, y crecía la productividad y las escalas, se necesitaba ampliar los mercados. Así, la centralización de la producción se producía no ya al interior de un mercado nacional, sino de una región. Este proceso llevó a la conformación de áreas de libre comercio, como relata Baranson.

“Varias empresas se han servido de las fábricas establecidas en el extranjero para efectuar ventas regionales. Por ejemplo, la firma Chrysler consolidó en Australia su fabricación de vehículos con volante a la derecha para venderlos en el mercado de la Commonwealth. La Daimler-Benz exporta autobuses fabricados en la India al Vietnam del Sur, Laos y Malasia. (...) Por otra parte, la casa Renault ha diseñado un coche totalmente nuevo para su fabricación en el Brasil y su venta tanto en América Latina como fuera de esa región, adaptado a las duras carreteras y a las deficientes instalaciones de servicio que caracterizan a las zonas del interior”. (Baranson, 1971, p. 90)

La escala de producción local se correspondía, en cierta medida, con la magnitud del mercado local. Esta característica se repetía en todo el mundo dado que el mercado de exportación automotriz no se encontraba demasiado desarrollado y la tendencia era a fabricar vehículos allí donde eran consumidos.

Gráfico n° 6. Parque automotriz mundial en 1965

Fuente: Baranson, Jack: *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Editorial Tecnos, 1971.

Existía cierta correspondencia entre el parque automotor de cada país y la producción. También observamos que aquellos lugares con mayor producción fueron, por un lado, donde se crearon los mayores capitales de la rama y aquellos que comenzaron la producción automotriz con mayor antelación merced a su industrialización previa. Es decir, que el mercado mundial se encontraba ya concentrado en pocos países y había poco lugar para nuevos competidores. De hecho, prácticamente no han surgido nuevos capitales en la rama. Por esta razón, los capitales de mayor magnitud previa se encontraban en mejores condiciones para competir en el mercado mundial.

Como vimos, para la región sudamericana, Brasil contaba con una ventaja sobre Argentina. Las plantas instaladas allí tenían una mayor productividad dada la mayor escala. Al igual que el caso de Brasil, existen otros casos, como el coreano, que consiste en un país chico que logra desarrollar tardíamente una producción automotriz por al vía de las exportaciones. Este caso ha sido reivindicado como un modelo al cual Argentina podría haber imitado. Sin embargo, cuando se lo analiza con mayor detalle se ven las diferencias existentes. La firma Hyundai, de Corea, comienza a fabricar con asistencia de la japonesa Mitsubishi, es decir en alianza con un gran capital extranjero. Como el mercado coreano era reducido y, por lo tanto, no permitía alcanzar escalas competitivas, se comienza a producir con miras a la exportación. Pareciera que, con otra mentalidad, lograron insertarse en el mundo. Pero el éxito coreano no se debió a la “mentalidad” de su burguesía sino a la debilidad política de la clase obrera. La clave competitiva de ese país fueron sus bajos salarios. Para 1975, los salarios coreanos eran de 0,32 dólares la hora, mientras en Estados Unidos era de 6,16. La dictadura militar gobernante en este período en Corea logró un fuerte disciplinamiento de la clase obrera mediante la represión. El gobierno contaba además con un gran caudal de recursos provenientes de las

indemnizaciones de guerra y de la ayuda financiera de Estados Unidos, motivada por su interés político en aquel país. Estos recursos fueron transferidos a una estructura industrial concentrada que tenía asegurado el acceso al mercado norteamericano y japonés. Este país estaba incluido dentro de un sistema de aranceles preferenciales de Estados Unidos. Además, existía allí una industria siderúrgica (D'Acosta, 1994; Ching-yuan Lin, 1988.). Si se observa el caso chino, se advierte que presenta elementos similares. La abundancia y baratura de su mano de obra es, indiscutiblemente, su factor de competitividad. Cuenta, además, con acceso asegurado al mercado estadounidense. (Bello *et al.*, 1990.)

Es decir, aquellos países cuya actividad automotriz logró superar a la de Argentina, habiendo comenzado en condiciones similares, lo hicieron gracias a que contaban con mercados internos más amplios o con acceso directo a un mercado de importancia como el norteamericano.

4. La evolución posterior

Si bien en las décadas siguientes la Argentina logró incrementar sus exportaciones, no logró superar a Brasil como líder regional y se mantuvo en un lugar marginal respecto a la producción mundial. Esto se debe a que los problemas de costos internos, dados principalmente por la diferencia en la escala de producción y de productividad, se mantuvieron.

Los últimos datos disponibles de 2012 indican que mientras la producción mundial es de 84.208.200 unidades, en la Argentina es de 994.752 vehículos. Es decir, en el país se fabrica el 1,18% de la producción mundial. Esta cifra resulta un leve aumento con respecto al porcentaje de participación de la producción argentina a mediados de la década de 1960, cuando ese porcentaje era del 0,78%. Como vemos en el siguiente cuadro, a fines de la década del '90 la Argentina ocupaba prácticamente la misma posición, con un 0,77% de la producción mundial. Tras un retroceso marcado por la crisis de 2001, en 2006 comienza levemente a ganar posiciones.

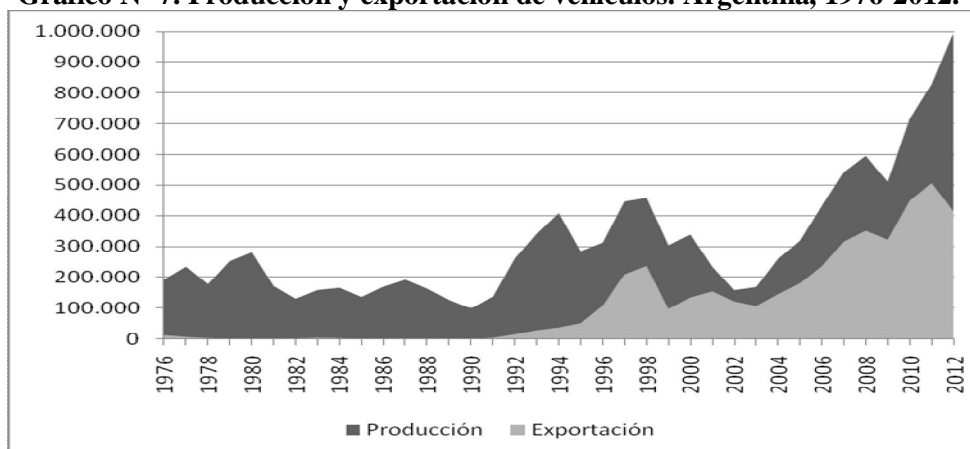
Cuadro N° 7. Producción de automóviles entre 1999 y 2011

Año	Producción mundial	Producción Argentina	Porcentaje producción Argentina/mundial
1999	39.759.847	304.834	0,77
2000	41.215.653	339.246	0,82
2001	39.825.888	235.577	0,59
2002	41.358.394	159.401	0,39
2003	41.968.666	169.621	0,40
2004	44.554.268	260.402	0,58
2005	46.862.978	319.755	0,68
2006	49.918.578	432.101	0,87
2007	53.201.346	544.647	1,02
2008	52.726.117	597.086	1,13
2009	47.772.598	512.924	1,07
2010	58.264.852	716.540	1,23
2011	59.929.016	828.771	1,38

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de OICA y ADEFA.

La unión comercial que la Argentina estableció con Brasil, Paraguay y Uruguay, dando inicio al Mercosur, favoreció a las exportaciones automotrices argentinas.¹⁹ Así, se verifica que en 1992, un año después de la creación del Mercosur, las exportaciones de automóviles dan un salto: pasan de 5.205 en 1991 a 16.353 en 1992, es decir que aumentan un 314%. A su vez, la Argentina pasa de exportar el 3,7% de su producción en 1991 al 6,2% en 1992. Esa proporción –exportaciones sobre producción- continuó incrementándose hasta alcanzar en 2012 el 41%.

Gráfico N° 7. Producción y exportación de vehículos. Argentina, 1976-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico 2012*.

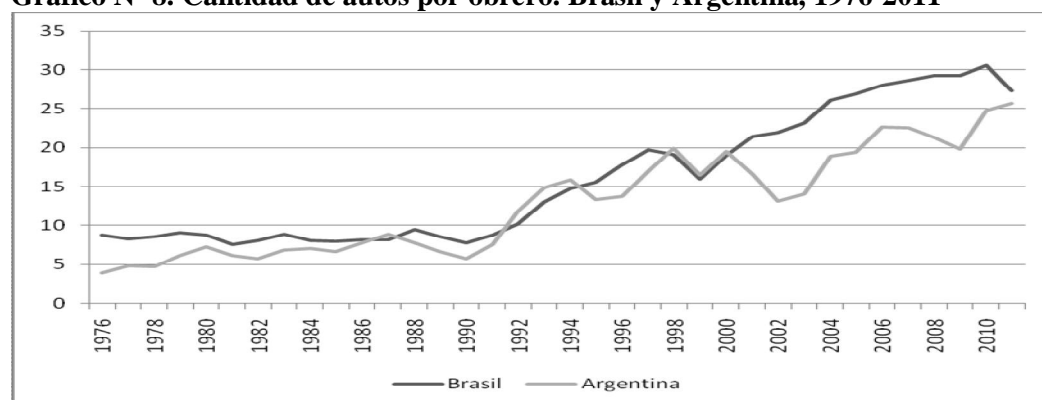
Ahora bien, de esas exportaciones, el 82,7% tuvo como destino Brasil. Es decir, las ventas externas de la Argentina tienen como principal y casi exclusivo destinatario Brasil, merced a su cercanía y al acuerdo comercial que les une. Si en 2012 la Argentina exportó 340.165 unidades a Brasil, importó desde ese país 340.424 unidades terminadas, es decir, una cifra similar. Incluso muchos de los automóviles que se producen en el país se realizan con partes provenientes de Brasil, lo cual se expresa en una balanza comercial entre ambos países, para el sector autopartista, que resulta en la actualidad deficitaria para la Argentina en 2.767 millones de dólares. Pero la producción nacional prácticamente no encuentra compradores por fuera de los países sudamericanos. En ese sentido, la situación no se ha modificado sustancialmente respecto a las primeras exportaciones de vehículos del país. Un porcentaje de las exportaciones tiene como destino Europa. Se trata de ventas realizadas por la firma Volkswagen.

En comparación con Brasil, la Argentina fabrica un tercio respecto de su socio comercial. En 2012, en Brasil se produjeron 3.342.617 vehículos, lo cual representa un 3,9% de la producción mundial. Esta diferencia de escala lleva a que la productividad de la industria automotriz en Brasil sea mayor que en la Argentina. Como se observa en el gráfico, la productividad de la industria brasilera se mantuvo por encima de la argentina a excepción de los años: 1987, 1992-1994 y 1998-2000, en donde la producción de Brasil

¹⁹ Como señala Guevara (2010), el acuerdo del Mercosur permitió a los capitales que operaban en la región contar con una base ampliada para su reproducción.

cajó. Pero es claro que en el nuevo milenio, la productividad brasilera creció y se alejó de la argentina de manera notable, llegando prácticamente a duplicarse por momentos.

Gráfico N° 8. Cantidad de autos por obrero. Brasil y Argentina, 1976-2011



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de ANFAVEA y ADEFA.

5. Conclusiones

Las alternativas para ampliar el mercado automotriz, y con éste la escala de producción, a través de la exportación fueron promovidas tanto desde el Estado como desde los capitales de la rama. De hecho en la década del '70 se efectuaron ventas al exterior, en especial dentro de Sudamérica. Pero cuando la Argentina busca insertarse en el mercado internacional, el mismo se encontraba copado por productores más eficientes.

La capacidad competitiva de la industria local era escasa debido a su menor productividad, determinada en parte por su tamaño previo. Esta menor productividad implicaba que los costos de los capitales asentados en el país fueran mayores que los de sus competidores regionales, en especial Brasil. Estos mayores costos no podían ser compensados, al menos hasta 1976, mediante una baja en el valor de la fuerza de trabajo. Como vimos en la evolución posterior, la firma del acuerdo del Mercosur permitió a la Argentina incrementar sus exportaciones, aunque las ventas se concentraron principalmente en Brasil. La diferencia de productividad con el país vecino se mantuvo, dada la mayor escala de producción de aquél respecto a la argentina. El lugar de la Argentina como productor dentro del mercado mundial continuó rezagado, aunque tendió a incrementarse levemente a partir de mediados de los 2000.

Estas características de la industria local son expresión del carácter chico del capitalismo local. Es decir, se trata de un ámbito de acumulación reducido, que impide alcanzar la productividad media, basándose en el mercado interno, y que no cuenta con otras fuentes de compensación. Si bien para entender este problema es necesario analizar otra serie de elementos, creemos que la imposibilidad de insertarse en el mercado mundial es una muestra de nuestra hipótesis.

Bibliografía

Baranson, J. (1971): *La industria automotriz en los países en desarrollo, Serie de Estudios del personal del Banco Mundial*. Madrid: Editorial Tecnos.

Bello, W. y Rosenfeld, S. (1990): *Dragons in Distress: Asia's Miracle Economies in Crisis*. San Francisco: Institute for Food and Development Policy.

Ching-yuan, L. (1988): "East Asia and Latin American Contrasting Models", en A. Hosono y N. Saavedra-Rivano (ed.): *Development Strategies in East Asia and Latin America*. Nueva York: St. Martins Press.

D'Acosta, A. (1994): "State and strength: structural competitiveness and development in South Korea", *Journal of Development Studies*, 31 (1), pp. 44-81.

Guevara, S. (2010): *Los trabajadores y el Mercosur. Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008)*, Tesis Doctoral. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

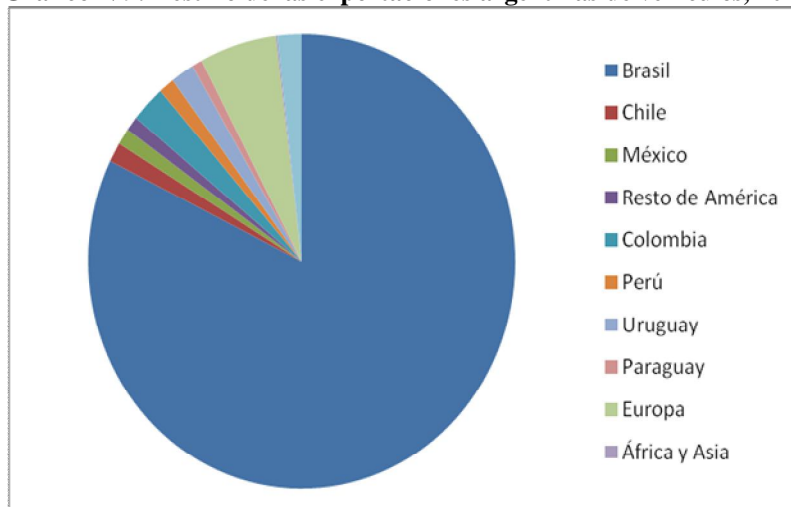
Jenkins, R. (1985): "Internationalization of Capital and the Semi-Industrialized Countries: The Case of the Motor Industry", *Review of Radical Political Economics*, 17 (1-2), pp. 59-81.

Schvarzer, J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires: Planeta.

Sourrouille, J. (1980): *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México: Nueva Imagen.

Anexo:

Gráfico N°9. Destino de las exportaciones argentinas de vehículos, 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA: *Anuario estadístico 2012*.